

Marketing TH

Os Sete "P"s do Marketing (em Poucas Palavras)

Os Sete "P"s do Marketing (em Poucas Palavras)

1) Produto (Product) ou, neste caso, **Prestação de Serviço**

A qualidade e características diferenciais de seu atendimento com Terapia Holística, e, ainda, as garantias e as marcas de excelência (CST - Carteira de Terapeuta Holístico Credenciado e Certificado de Terapeuta Holístico Credenciado).

2) **Preço** (Price), Preço (Price)

Adequação de seus honorários, formas de quitação (cartões de crédito, boletins bancários, cheques pré-datados) e custos indiretos incidentes sobre os Clientes (estacionamento, tempo de espera).

3) Praça Distribuição, **Ponto** (Place)

Localização do consultório, podendo estabelecer-se uma região principal e manter-se outros pontos de atendimento alternativos, até mesmo em outros bairros e cidades.

4) **Promover**, Promoção, (Promotion), Propaganda, Publicidade, Pesquisa, Público-alvo, Parcerias, Pós-Atendimento

Divulgação eficiente e ética de seu trabalho; comunicação continuada junto à Clientela estabelecida e potencial.

5) **Primeira Impressão**, Presença, **Person** (Physical Evidence)

Decoração ambiente, adequação de ruído, ar-condicionado, temperatura, privacidade, conforto, qualidade de material empregado, apresentação pessoal.

6) **Procedimentos** (Processes), Postura

Filosofia de trabalho, duração do atendimento, pontualidade, atualização profissional.

7) **Pessoas** (People)

Atendimento ao Cliente (pre e pós a consulta) originado tanto do próprio Terapeuta Holístico, quanto dos demais parceiros de trabalho (recepcionistas, secretárias, copistas, manicôteras, etc).

A sequência deste livro seguirá a "lógica da linha do P" tornando mais agradável seu aprendizado de **ARTE** de atrair, conquistar, manter e encantar Clientes.

ID de solução único: #1184
Autor: : SINTE SINDICATO DOS TERAPEUTAS
Última atualização: 2007-06-27 13:35